



TITLE:

<論文・報告>中高生がビジネスチャンス  
を掴むためには -- 「  
ELCASミライを創る講座」での経  
験をもとに--

AUTHOR(S):

宇賀神, 桃子; 白井, 花; 古城, 栞

---

CITATION:

宇賀神, 桃子 ...[et al]. <論文・報告>中高生がビジネスチャンス  
を掴むためには -- 「ELCASミライを創る講座」での経験をもとに--  
ELCAS Journal 2020, 5: 36-39

ISSUE DATE:

2020-04

URL:

<http://hdl.handle.net/2433/251402>

RIGHT:

# 中高生がビジネスチャンスを掴むためには ～「ELCASミライを創る講座」での経験をもとに～

宇賀神 桃子<sup>1</sup>、白井 花<sup>2</sup>、古城 葉<sup>1</sup>

<sup>1</sup> 渋谷教育学園渋谷高校 2 年、<sup>2</sup> 都立国際高校 2 年

## 1. はじめに

私たちが京都大学主催のELCAS「ミライを創る講座」に参加してから既に1年が経った。高校2年生3人で考案したサービスが実現した今、この講座への参加から現在に至るまで、私たちが辿ってきた道のりを振り返り分析してみる。高校生の起業が非常に稀である今、この分析が高校生起業の草分けとして、少しでも起業を目指す中高生の手助けになることを願っている。

## 2. ビジネスプラン作成

### 2.1 京都大学ELCAS「ミライを創る講座」

私たちは、京都大学ELCAS「ミライを創る講座」に1期生として参加した。その内容は、商品開発をすること、新しい価値やサービスを生み出すこと、などに興味がある高校生向けの講座で、社会の解くべき問題、皆がまだ気づいていない「隠れた真実」を探して、それをもとに新しいサービスを創り出す方法を考えるというものである。

2018年10月13日に京大東京オフィスで第1回目が開催された。講師は京都大学客員准教授の瀧本哲史先生と中原有紀子先生だった。初回は、各自が興味のある分野のキーワードを3つ書いて、他の人と共通するものがあつたら一緒にビジネスを考え始めるというワークショップをした。私たち3人は「個性」を大事にしたいという想いから集まった。そして、「個性」というキーワードからどのようにビジネスに発展させていくかを話し合った結果、私たちは一番身近でさらに広げられそうだと感じた「制服」に着目した。私たちは、制服が個性を奪っているように感じていたため、放課後に遊ぶときだけでも、自分の好きな服を着て個性を出したいという私たち自身の望みからこのビジネスは始まった。

### 2.2 ビジネスアイデア

自分の好きな服を着て個性を出したいという私たち自身の望みから生まれたのが、放課後に女子中高生たちが服を借りることのできる「放課後マネキン」というサービスである。

私たちはいろいろなアパレルブランドの服を女子中高生たちに貸し、彼女たちはその服を着て街中を歩く、言わば、女子中高生たちにマネキンのような役割を果たしてもらい「新しい広告のカタチ」を考えた。

そこで、2018年11月12日に渋谷教育学園渋谷高校（以下、渋谷）2年の女子と都立国際高校（以下、国際）2年の女子の計252人を対象にサービスの需要に関するアンケートを行った。結果、このサービスを利用したいと思っている女子高生が半分以上いることがわかり、比較的良好な感触を得られた。（図1）

## 3. 会社設立

### 3.1 ビジネス実現に向けて

2019年2月2日のELCAS最終発表会で、各チームが自分たちの考案したサービスのプレゼンをした。結果、私たちが圧倒的な差をつけて最優秀賞を取ることができた。サービス案が具体的で深いところまで掘り下げてあった上に、着眼点が非常に面白くビジネスになりそうな内容であったところが評価された。とても嬉しかったし、今後のモチベーションにもなった。

起業することへの両校、保護者の許可が下り、ELCAS個人型のサポートも得られることが決まった。実施体制が確立し、いよいよ本格的に活動開始となった。

### 3.2 瀧本先生逝去

高校1年生の時から大変お世話になり、高校2年生のELCAS個人型に移行してからも引き続き様々なサポートをしてくださっていた瀧本哲史先生が2019年8月10日にご逝去された。私たちが先生に最後に会ったのは6月29日のミーティングだったので、ニュースで初めて知った時は耳を疑った。瀧本先生がいらっしゃらなくなって、改めて先生にどれだけ助けられてきたかを実感した。そもそもこの講座を受講しなければ、私たちは起業に挑戦するチャンスすらなかった。また、このサービスを思いついていたとしても、瀧本先生の指導がなければビジネスが実現することもなかった。先生は、私たちが起業するにあたって最高の環境を整えてくださった。それが

内容に関する連絡先：

中原 有紀子（産官学連携本部）

nakahara@saci.kyoto-u.ac.jp

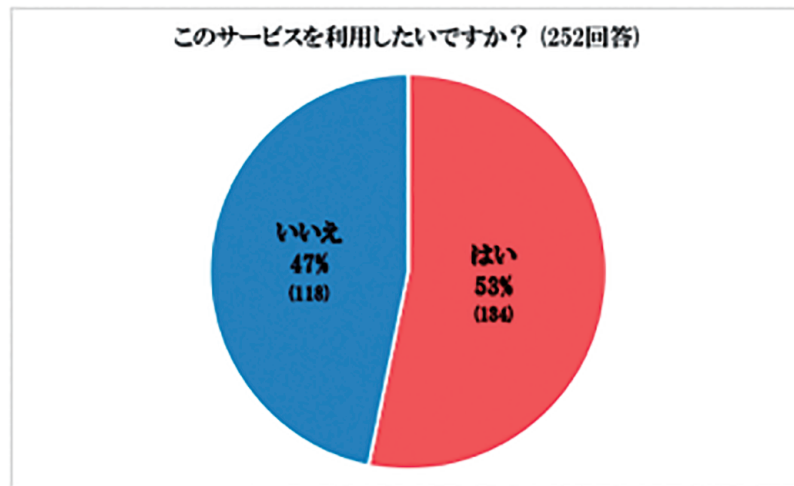


図1 このサービスを利用したいですか？

あったからこそ、今の私たちがある。

本当に瀧本先生には感謝してもしきれない。先生が私たちのために費やしてくださった時間と労力を無駄にしないためにも、粘り強くこのビジネスと向き合って挫けずに頑張ろうと決意した。

### 3.3 株式会社Nadie設立

2019年9月2日、株式会社Nadie設立。「ELCAS ミライを創る講座」が始まってからおよそ1年弱で起業が実現した。講座に参加し始めた頃は想像もしていなかった。会社設立にあたって、私たちは実印などを用意して、書類に記入した。貴重な体験だった。

とうとう本格的なビジネスとして始動した。起業はゴールではなく新たなスタートだ。これからも私たちは力を合わせて一歩ずつ前進していく。

### 3.4 プレマーケティング

私たちは、サービス実現の第一歩として、Nadie Open Meetingを2019年12月15日に開催することでプレマーケティングを行った。ここでは、サービスに対する意見やファッション事情について話し合うトークセッションとサービス体験を行った。当日は女子中高生が30人程集まり、トークセッションではとても活発な議論が繰り広げられ、サービス体験では着替えた洋服で友達と一緒に写真を撮るなどしてとても楽しんでいる様子だった。そんな女子中高生たちを見て、私たちもOpen Meetingを開催した甲斐があったと実感し、とても達成感があった。

### 3.5 「放課後マネキン」POP UP SHOP

Open Meetingで頂いた貴重な意見を活かして、私たちは、「放課後マネキン」がより女子中高生のニーズに合ったサービスになるようにブラッシュアップし、次はPOP UP SHOPを開催することにした。会社の方向性を議論し、今回のPOP UP SHOPの目的は、収益を上げることより、女子中高生のファンを増やすことに重きをおくことに決

めた。リーズナブルな価格設定にし、少しでも多くの女子中高生がNadieに共感しサービスを利用してくれるように、あらゆる手を尽くしたい。

### 【サービス概要】

放課後マネキン POP UP

日時:2020/2/9～2/29 (平日:16:30-21:00 休日:10:00-20:00)

場所:COLORS LOUNGE (原宿駅から徒歩10分)

値段:300円/アイテム(貸し出し日数が1日増+200円)

商品:トップス, ボトムス, アウター, 鞆

\*SNS投稿推奨

## 4. 結論

本レポートではELCAS「ミライを創る講座」に参加してから、およそ1年で会社設立が実現した現在までの軌跡を振り返り分析し、中高生が起業するのに大切なことは何か検討した。私たちのサービスにおいて一番評価されてきたのは、女子高生の視点からこのサービスを提供できるということである。例えば、女子中高生はクレジットカードでの支払いが自由にできないため、サービスの支払いを現金にすると決めたことや、女子中高生はSNSの利用率が高く頻繁に投稿すること、お金があまりないということ等、大人にはわからない女子中高生の事情を踏まえた上でサービスを考案できたことが私たちの最大の強みである。また、大人たちの支援は必要不可欠だということは、起業した今でも身をもって実感している。瀧本先生、中原先生、大森智人氏(アイエント株式会社代表取締役)の協力がなければ、大手企業にこのビジネスの話を持ちかけることは難しかったであろうし、投資家の協力がなければ会社設立も遠い目標となっていただろう。やはり、先生方のおっしゃる通り、自分たちがやりたいことを実現させるために「どのように大人を巻き込むか」が大切だ。瀧本先生も以下のようにおっしゃっている。

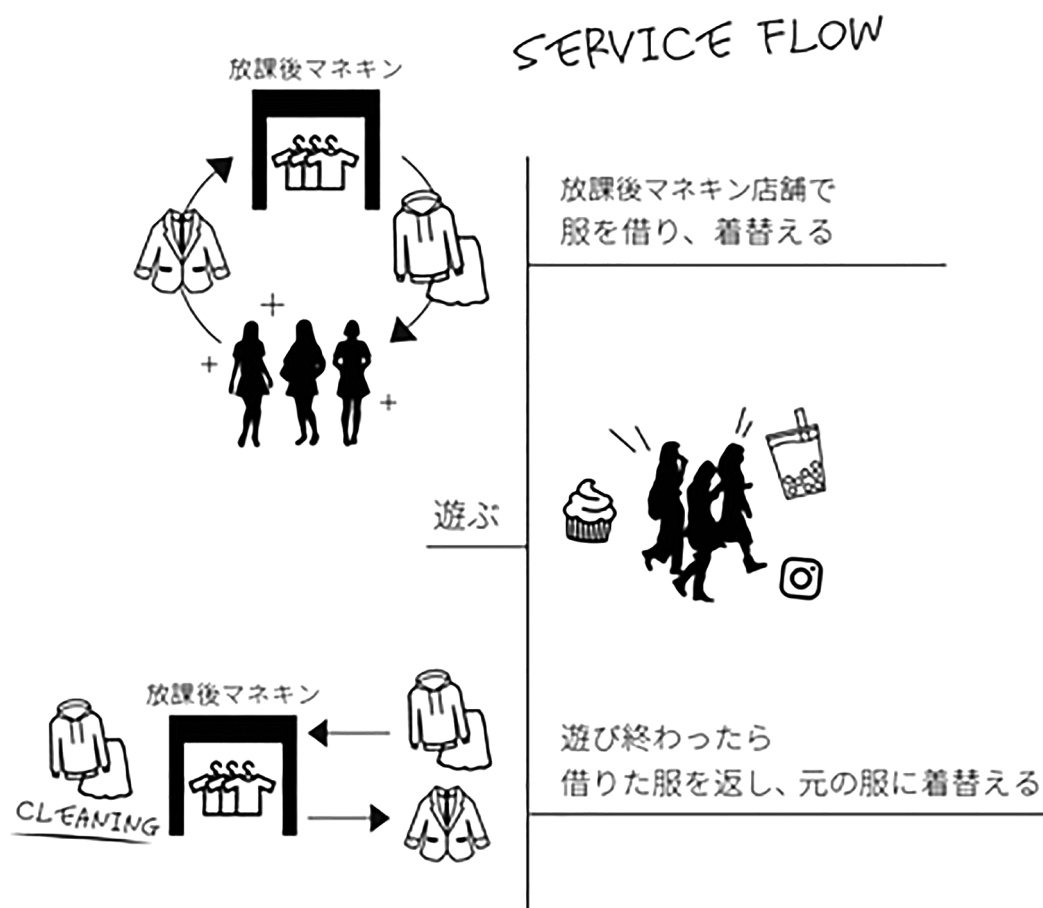


図2 サービスの流れ

若者が「世の中を変えよう！」と立ち上がるだけでは、決して社会は動かせない。革命を起こすには、大きな権力を握る大人と対等に交渉して、合意を結び、具体的なアクションにつなげていかねばならない。つまり、彼らにこびるのではなく、「将来見込みがある若者」として、彼らから「投資の対象」とみなされる必要があるわけです。[1]

「大人を巻き込む」ためには、大人たちに、自分たちのビジネスに興味をもたせ、協力したいと思わせるようにしなければならない。つまり、大人にはできない自分たちだからこそ考案できると言い張れるようなオリジナリティのあるサービスを考え出すことが重要だ。

たくさんのライバルがひしめくなかで手を挙げても、「その他大勢」になってしまうだけ。みんなが素通りしている「空白地帯」に目を向けていれば、いつしか自分だけの花を咲かせることができます。仮説の旗は、誰も手をつけていない空白地帯に立てること。それが世のなかを変える人の鉄則です。[2]

しかし、例えそのサービスが誰も考えつかないような独創的なものであっても、そこに需要がなければビジネスとしては成り立たない。イノベーションのタネである

新しい技術やアイデアはビジネスチャンスがどこかにないかを常に探っている。いくら優れた技術やいいアイデアであったとしても、ビジネスチャンスの方に自由に動いていけなければ、イノベーションのタネはそこで絶えてしまう[3]。つまり、方法は、需要があるものの未だスポットライトを浴びておらず盲点となっている分野にまつわるサービスを提供するか、既にサービスが展開されている分野において既存のサービスを上回るものを提供するか、この2つだ。スタートアップにおいては前者の方が挑戦しやすいだろう。

身近なことでも、まだ開発の余地があることに目をつけて、それをどう改善できるか、自分の個性を駆使して自分にしか思いつかないものを創造する、それがビジネス実現につながる第一歩だ。これから起業を目指す女子中高生たちには、自分たちが中高生であることがとても価値のあるものだということを念頭に置いた上で、固定観念や「あたりまえ」に縛られずに、自信を持って自分のやりたいことを貫いてほしい。

## 5. 謝辞

「ELCASミライを創る講座」から始まり現在に至るまで大変お世話になった京都大学の瀧本先生と中原先生、およびアイエント株式会社代表取締役の大森智人さん、

私たちがこのサービスを実現させる上でたくさんのサポートをして下さったことに厚くお礼を申し上げます。御三方が、起業に伴う様々な手続きをして下さらなければ、会社設立まで辿り着くことは絶対にできませんでした。また、私たちが進捗を共有するために定期的に開かれるミーティングや企業とのアポイントメントの際は毎回のように同行して下さり、また、その他もいろいろなことにつき、常に快くサポートをして下さり本当に感謝しております。

誠にありがとうございました。

## 文献・資料一覧

- [1] 瀧本哲史『武器としての交渉思考』星海社新書（2012）
- [2] 瀧本哲史『ミライの授業』講談社（2016）
- [3] 清水洋『野生化するイノベーション』新潮社（2019）